

Organ des Verbandes schweiz. Konsumvereine (V.S.K.), Basel

Redaktion: Dr. W. Ruf

Verantwortlich für Druck und Herausgabe: Verband schweiz. Konsumvereine (V. S. K.)

Erscheint wöchentlich - Basel, den 3. April 1948 - 48. Jahrgang - Nr. 14

Die Verteilung des nationalen Einkommens

Der Friede ist noch keine Realität, sondern bloss eine Hoffnung der Zukunft. Gerade deswegen aber müssen wir vorausschauen und unsern Beitrag zur *Gewinnung und Festigung des Friedens* beisteuern. So klein unser Wirkungskreis auch sei und unsere Möglichkeit, bei der Lösung der grossen Fragen mitzuwirken: wir sind mitverantwortlich für die Entscheidungen, die unsere Generation trifft.

Die Vergangenheit zeigt, dass die Wirtschaft dem Menschen über den Kopf gewachsen ist. Die Entwicklung von Wirtschaft und Technik, die Industrialisierung der Welt nahmen einen so eigengesetzlichen Verlauf, dass der Sinn der Wirtschaft, dem Menschen zu dienen, sich verflüchtigte und das umgekehrte Verhältnis sich sogar einstellen konnte: der Mensch als Diener der Wirtschaft; der Mensch als Mittel, nicht als Zweck. Man denke an die sozialen Verhältnisse des letzten Jahrhunderts!

Indem man die Maschine der (liberalen) Wirtschaft einfach laufen liess und ihre Funktion als Dienerin der Menschen nicht in Berücksichtigung zog, stellten sich Störungen ein, die unermessliches Elend mit sich brachten. Auch als Zündstoff für kriegerische Konflikte hat die Wirtschaft gewirkt.

Dass die grössten wirtschaftlichen Störungen im Zeitalter der hochentwickelten technisierten und rationalisierten Wirtschaft eintraten, muss zu denken geben. «Der Schritt vom Handwerk zur Maschine hat die Leistungsfähigkeit der Menschenhand vertausendfacht... Welche Wandlung vom handgeschöpften Blatt zum rasenden Band moderner Papiermaschinen, die täglich Wälder verzehren!... Mit dem Zauberstab der Technik haben wir das Gesicht der Erde von Grund aus geändert: Wir furchten Kanäle hinein, spannten Brücken und Dämme über Schluchten und Sümpfe, fingen den Erdball ein in ein Netz von Schienen und Drähten... *Und einer Zeit, die solche Möglichkeiten in den Händen hat, war es vorbehalten, Not und Hunger weltumspannend werden zu lassen.*» (Prof. G. Eichelberg, Technik und Verantwortung. Vortrag. Kultur- und staatswissenschaftliche Schriften der ETH. Heft 6, Aarau 1932.)

Also sind die Maschinen schuld am Uebel? Liegt es doch im Wesen der Technik, Arbeitslosigkeit zu schaffen! — Prof. Eichelberg stellt hiezu fest: «Es liegt im Unwesen der Wirtschaft unserer Zeit, dass sich diese als ein Fluch auswirkt», und er fragt:

«*Warum haben wir nicht Wirtschaftsformen, den Ueberfluss zu verteilen? Warum sind wir nicht imstande, den Sinn der Technik, zu dienen, zu erfüllen?*»

Heute herrschen noch Mangel und Not in der Welt. Aber die Zeit wird diese Wunden heilen, und dann wird diese Frage wieder aktuell!

«Wir haben die Ergiebigkeit des Bodens vervielfacht; wir haben die Energiequellen der Erde erschlossen; wir haben die Geschicklichkeit der Menschenhand verhundertfacht.» Soll dieser wirtschaftliche Fortschritt sich wieder als Fluch auswirken?

*

Ueber das «Was» dieser Frage besteht Klarheit. Ueber das «Wie» ihrer Lösung gehen aber die Meinungen auseinander. Es würde hier zu weit führen, die verschiedenen Meinungen und Vorschläge zu einer Wirtschaftsreform zu beleuchten; auch wäre es nicht im Geiste der Presse des V. S. K., auf parteipolitischem Plane zu fechten. Nur vom genossenschaftlichen Standpunkte aus sei eine Bemerkung angebracht.

Wir sind der Auffassung, dass die Wirtschaftspolitiker und -theoretiker den Wert der genossenschaftlichen Organisation noch zu wenig hoch veranschlagen. Ja selbst die genossenschaftlichen Praktiker geben sich zu oft mit dem Erreichten zufrieden.

Wir möchten die Gedanken des französischen Genossenschafters Professor *Lavergne* in Erinnerung rufen, der auf die umfassende Bedeutung der Genossenschaften hinweist. Er betont vor allem, dass in der Genossenschaft Freiheit und Ordnung nebeneinander bestehen können. Auch die Grundsätze des Fortschritts und der Wirtschaftlichkeit haben in der genossenschaftlich organisierten Wirtschaft Geltung — im Unterschied zur bürokratischen Staatswirtschaft! *Dass man aber die soziale Verteilung des Gewinns von der technischen Organisation der Produktion und des Kreditwesens trennen kann,* darin sieht Lavergne die grösste Lehre der genossenschaftlichen Erfahrung.

Die genossenschaftlichen Praktiker und die sozial gesinnten Politiker sollten sich von der Tragweite dieser Tatsachen Rechenschaft geben. Die Genossenschaftsidee vermag mehr Gutes zu leisten, als man ihr heute auf begrenztem Gebiete zumutet. hsd.

Fortschritte in der Patenschaftsarbeit

Generalversammlung der Patenschaft Co-op

Ueberaus zahlreich hatten sich am Samstag, dem 20. März in Basel Mitglieder und Freunde der Patenschaft Co-op eingefunden. Der prächtige Aufmarsch offenbarte ein ermutigendes Interesse an den Leistungen und Plänen des genossenschaftlichen Hilfswerkes. Die Verwaltung war in der Lage, einen aufschlussreichen Bericht über die Arbeit im vergangenen Jahr zu präsentieren.

Die Patenschaft Co-op wirkt heute in 17 Gemeinden. Ihre Mittel fanden Verwendung für die Gründung von Viehzuchtgenossenschaften, die Errichtung eines Wasch- und Backhauses, von Ställen, für Güterzusammenlegungen, Beregnungsanlagen, Obstbau- und Holzbearbeitungskurse, für einen Sennereineubau, Erstellung von Tränkeanlagen und Alpwegen, die Anstellung einer Krankenschwester usw. Die Leserinnen und Leser des «Schweiz. Konsum-Vereins» erhalten ja von Zeit zu Zeit immer wieder in illustrierten Berichten Kenntnis von diesem Wirken, das zum Wohle mancher Gemeinde beachtenswerte Erfolge aufzuweisen hat.

Zum Erfreulichsten, weil Hilfreichsten gehört der weitere Ausbau der *Heimarbeit*. Die Verkäufe aller Heimarbeitsprodukte erreichten den Betrag von rund 120 000 Franken. Für Arbeitslöhne wurden rund 38 000 Fr. ausgegeben.

Die Aufwendungen für alle Heimarbeiten an Rohmaterialien (Vortrag 60 677 Franken inbegriffen), Frachten, Unkosten und Arbeitslöhnen betrugen rund 153 000 Franken.

Vom finanziellen Gesichtspunkt aus ist es besonders erfreulich, dass die *Heimarbeit der Patenschaft Co-op sich selbst erhält.* Sie bedarf keiner Zuwendungen, so dass die Beiträge der Mitglieder in vollem Umfange für die Förderung anderer Werke reserviert werden können. Dies ist um so mehr möglich, als der *Verband schweiz. Konsumvereine* in sehr verdankenswerter Weise wieder die *ganzen Verwaltungskosten* übernommen hat, so dass die Einzel- und Kollektivmitglieder die Genugtuung haben dürfen, dass ihre Zuschüsse voll ihrem eigentlichen Bestimmungszweck zugeführt werden.

Alles in allem kamen den Gemeinden im Jahre 1947 rund 15 500 Franken zugute.

An *Jahresbeiträgen* erhielt die Patenschaft Co-op 22 900 Franken. Einige budgetierte Beträge kamen im abgelaufenen Jahre noch nicht zur Auszahlung. Es handelt sich um grössere Projekte wie Wasserversorgung und Sennereineubau.

Im ganzen belaufen sich die für derzeit in Ausführung begriffene Werke zugesicherten Paten-Zuschüsse auf rund 47 700 Franken.

Das *Anteilscheinkonto* erreichte Ende 1947 mit der Erhöhung im Laufe des Jahres um 1275 Franken 28 240 Franken. Es ist selbstverständlich dafür Sorge getragen, dass die gesamten Mittel arbeiten. So bedingen vor allem die Lager an fertigen und halbfertigen Heimarbeitsprodukten und auch die Maschinen stets respektable Investitionen. Dank der prompten Zahlungsweise durch die Abnehmer der Heimarbeitsprodukte war die Patenschaft Co-op jedoch stets in der Lage, ihre Aufgabe zu erfüllen, vor allem die so wichtigen, recht ansehnlichen Lohnzahlungen zu tätigen.



Der ACV beider Basel sammelt für die Kinderhilfe des Roten Kreuzes und die Patenschaft Co-op. Ein Plakätchen (links) weist auf die Sammlung hin. Und an gut sichtbarer Stelle ist eine Grossphotographie aus dem Leben in den Patenschaftsgemeinden angebracht. Zudem wurden 30 000 Flugblätter mit dem Motto «Ein Göttibatzen aus der Rückvergütung für arme Bergdörfer» verteilt.

Der Mitgliederzuwachs

Die *Zahl der Mitglieder* hat sich erfreulicherweise beachtenswert erhöht, und zwar die der Einzelmitglieder von 523 auf 821, und die der Kollektivmitglieder von 276 auf 281. Die Patenschaft verdankt diesen Zuwachs nicht zuletzt der aktiven Mitgliederwerbung von genossenschaftlichen Jugend- und Frauenorganisationen. Auch hat die Werbeaktion im «Genossenschaftlichen Volksblatt» einen beachtenswerten Zuwachs gebracht.

Selbstverständlich hat die Zahl der Mitglieder noch bei weitem nicht die Höhe erreicht, die angesichts der Aufgabe und der Bedeutung des genossenschaftlichen Berghilfewerkes erwünscht wäre. Der Erfolg der Werbearbeit ist dort am grössten, wo die *persönliche Bereitschaft* zur Mitarbeit spürbar ist. Es ist deshalb sehr zu begrüssen, dass die Genossenschaftsjugend, dass Frauenorganisationen mithelfen, dass der Mitgliederkreis der Patenschaft Co-op sich ständig vergrössert.

Seitens der Patenschaft Co-op ist man jederzeit bereit, solche Aufklärungsarbeit mit Rat und Tat zu unterstützen. Es stehen *sehr gute Lichtbilder* zur Verwendung an Vorträgen in Kreisversammlungen, Verkäuferinnenkonferenzen, Vereinsveranstaltungen bereit. Auch ist die Zahl der Heimarbeitsprodukte schon so gross, dass sehr interessante, immer wieder Freude weckende *Ausstellungen* arrangiert werden können. Mit dem reichhaltig zur Verfügung stehenden Material lassen sich sehr lebendige Veranstaltungen durchführen.



In diesem Schaufenster hat auch die Photographie der Patenschaft Co-op einen prominenten Platz gefunden. So haben viele ACV-Verkäuferinnen wacker mitgeholfen, ein möglichst hohes Sammelergebnis zu erreichen.

Je mehr es gelingt, die Patenschaft Co-op in den verschiedenen Teilen unseres Landes bekanntzumachen und für sie Sympathien zu wecken, um so grösser der Erfolg ihrer im Dienst des ganzen Landes stehenden Arbeit. Was hier geschieht, das kommt Bevölkerungskreisen zugute, die es bitter nötig haben.

Der Vorsitzende der Generalversammlung, Herr Dr. *H. Faucherre,* liess es sich noch in ganz besonderer Weise angelegen sein, allen denjenigen, die das Werk der Patenschaft Co-op in irgendeiner Weise unterstützen, herzlich zu danken.

Dass sich die Geschäftsführung in bester Ordnung befindet, bestätigte Herr alt Verwalter *Ammann* auch im Namen der Kontrollstelle; diese wurde in ihrer bisherigen Zusammensetzung bestätigt. Einstimmig wurde der *Jahresbeitrag* auf der bisherigen Höhe belassen.

Wer sich ein Bild von den respektablen Leistungen in der *Heimarbeit* verschaffen wollte, der konnte dies dank der kleinen, im Saale dargebotenen Ausstellung vor allem von Spielwaren und Haushaltgegenständen. An den Wänden mahnten zahlreiche *Photographien* im Grossformat, die besondere soziale und hygienische Verhältnisse in unseren Patenschaftsgemeinden festhielten. Willkommene Dienste hatten diese Bilder in den *Läden des ACV beider Basel* geleistet, der mit der Auszahlung der Rückvergütung wiederum eine Sammlung verbunden hat. Diese kam der Kinderhilfe des Roten Kreuzes und der Patenschaft Coo-p zugut. Dank dieser sehr verdankenswerten Grossaktion fliesst unserem Hilfswerk zusätzlich ein in die Tausende gehender Betrag zu, der wiederum sehr nützliche Verwendung finden wird. Konsumgenossenschaften, die sich in ähnlicher Weise für die Patenschaft Co-op einzusetzen bereit sind, die Sammlungen, eine Ausstellung usw. durchführen möchten, stehen die eindrucksvollen Bilder sehr gerne zur Verfügung.

Einen Höhepunkt der Generalversammlung brachte das Referat von Herrn Grossrat *Auxilius Stucky,* Lehrer in Blitzingen (Wallis) über

«*Die Arbeit der Patenschaft Co-op in den Patenschaftsgemeinden der Mörjerberge.*»

Sehr starker Beifall unterstrich die Anerkennung der Versammlung für das Gehörte und gewiss auch die Bereitschaft, im gleichen Sinne wie bisher tatkräftig das Patenschaftswerk zu unterstützen. Wie nützlich dieses ist, das mögen abschliessend noch folgende Ausschnitte aus den Ausführungen von Herrn Grossrat *Stucky* zeigen:

Diejenigen von Ihnen, die die Mörjerberge hinaufgestiegen waren, wohl um auf der Hochterrasse der Rieder-, Greicher-, Goppisberger- oder Bettmeralp an einem von der Patenschaft organisierten Arbeitslager teilzunehmen oder da oben Ferientage zu verbringen und den flora- und arvenreichen Aletschwald zu durchwandern, in der weiten Rundschau das Eggishorn, in vollen Zügen von der Herrlichkeit der Bergwelt zu trinken oder am friedlichen Farbenspiel des Märjelensees die von der Hast und Sorge des Lebens zermürbten Nerven zu beruhigen und zu stärken — die begegneten im Auf- oder Abstieg wohl kaum einem Einheimischen, der nicht seinen schwerbeladenen Rückenkorb, «die Tschiffra», bei sich trug.

Die Leute in den Mörjerbergen müssen sich selbst das Tragtier sein. Karren und Wagen gibt es nicht, weil es keine Flur- und Feldwege hat. Pflug und Motor fehlen; Haue, Grabe und Sense müssen von des Bauern Hand geschwungen werden. Industrien sind keine in den Gemeinden der Mörjerberge. Etwa 80% der Bevölkerung beschäftigt sich mit dem Kleinbauern, zirka 10% arbeiten im Hotelgewerbe, und zirka 10% suchen Verdienst auf Arbeits- und Bauplätzen.

*

Der Verwaltungsrat der Patenschaft und der initiative und unermüdliche Geschäftsleiter Herr Prüsse verstunden es, mit den massgebenden Vertretern und Behörden dieser Gemeinden ein Programm aufzustellen und zu verwirklichen, das der Parole: *Helfen durch Selbsthilfe* weitgehend entspricht. Die Hilfe der Patenschaft ist nicht wie ein Geben in einen Fonds perdu, sondern vielmehr ein Geben, das aus sich auf lange Sicht weitergibt. Es ist leider so, dass bei uns in der Zeit, wo die Subventionen vom Staat reichlich flossen, wenig profitiert wurde. Arme Gemeinden, wie die in den Mörjerbergen, mit nicht unbedeutenden Kultus-, Schul- und insbesondere Armenlasten, bangen und bangten vor den Kosten, die bei den Subventionen zu ihren Lasten gingen, und darum wird und wurde so wenig unternommen.

Es ist auch so, dass in Berggemeinden zufolge der natürlichen Beschaffenheit die Hindernisse viel grösser sind und mit der Notwendigkeit entgegengesetzt die Schwierigkeiten wachsen.

*

Bevor ich zum Schluss komme, habe ich noch einen speziellen Wunsch Ihrer Patenkinder hier anzubringen: Möchte doch unser «Götti», wenn wir bitten dürfen, uns

noch mehr Heimarbeit

verschaffen, besonders auf den langen Winter. Die Heimarbeit ist ein willkommener Nebenverdienst des Kleinbauern, um seine meist grosse Familie erhalten zu können. «Bauern bringt uns zu wenig ein, besonders in diesen Trockenjahren», ist bei uns vielfach die Rede und mehr als 10% gewesener Bauern arbeiten auf Bauplätzen und in entfernten Fabriken. *Die Heimarbeit ist ein Abwehrmittel gegen diese Landflucht.* Es sei hier erwähnt, dass in der Nähe ein Industrieunternehmen fehlt, das unsere überschüssige Bevölkerung und Arbeitskraft beschäftigt. Eine Fabrik in Mörel würde unsern Kleinbauernfamilien zusätzliche Existenzmöglichkeit bieten können. Aber wer errichtet eine solche?

*

Bevor ich abschliesse, möchte ich zusammenfassen, dass die Mission der Patenschaft Co-op in den Gemeinden der Mörjerberge eine *fruchtbringende* war, ist und noch sein wird. Sie half Lebensbedingungen erleichtern und Existenzmöglichkeiten fördern. Sie war Bildner und Lehrmeister und zeigte in der Tat den Weg der Initiative und des Fortschrittes auch in denkbar ungünstigen Verhältnissen.

Es ist mir daher ein tiefes Bedürfnis, im Namen der ganzen Bevölkerung der Mörjerberge hier *vielen und tiefgefühlten Dank auszusprechen.*

Anlässlich der Jahrhundertfeier unseres Bundesstaates möchte ich dem Gedanken Ausdruck verleihen, dass die Grösse unserer Nation im gemeineidgenössischen Zusammengehörigkeitsgefühl besteht, dessen lebendiger Ausdruck die Hilfe des Stärkern für den Schwächern ist. Die Patenschaft Co-op hat sich die Worte und den Geist des grossen Helfers Pestalozzi zu eigen gemacht:

Einer für alle, alle für einen!

Delegiertenversammlung der Schuh-Coop

(Schluss)

Wie garantieren wir gesunde Verhältnisse in der genossenschaftlichen Schuhvermittlung?

1. Durch eine optimale Lagerhaltung, d. h., indem das Lager ständig in einer gesunden Relation zu den örtlich gegebenen Verkaufsmöglichkeiten gehalten wird.
2. Durch die Schaffung der Voraussetzungen, um die grösstmögliche Konsumentenzahl für die genossenschaftlichen Schuhgeschäfte zu gewinnen.

Die optimale Lagerhaltung

Während Filialgeschäfte mit Nachschubmöglichkeiten ab einem Zentrallager 3-, 4- und 5malige Paarumschläge erzielen, wird der optimale Paarumschlag im Jahr bei einem selbständigen Schuhgeschäft mit allgemeinem Charakter (also nicht speziell Luxus- und nicht speziell Stapelgeschäft) bei zirka 2mal im Durchschnitt liegen. Dabei ist der Paarumschlag innerhalb der verschiedenen Artikelgruppen eines Lagers wiederum unterschiedlich. Er kann bei Stapelware kleiner sein als bei modischen Artikeln, die zu den konjunkturbedingten Risiken zugleich noch modische Risiken tragen und die nur dadurch vermindert werden können, dass modische Ware sich rasch umsetzt.

Für die genossenschaftliche Schuhvermittlung, im gesamten gesehen, dürfen wir wohl den *optimalen Paarumschlag im Jahr auf 1,8 bis 2 mal* festlegen.

Wie ist nun die konjunkturbedingte Situation heute zu beurteilen?

Die heutige Mischung zwischen freier Konjunkturwirtschaft und leider schon wieder kriegswirtschaftlicher Fürsorge setzt die Wirtschaft dauernd politischen Schocks aus, so dass ein Sichbewegen in Extremen, also beides, zu tiefe oder zu hohe Lagerhaltung, gefährlich sein kann. Die Wirtschaft ist heute ständig gefährlichen Unterbrechungen ausgesetzt, die sowohl aus Uebersättigungsgründen einerseits, als auch durch das Ausbleiben der Zufuhren an Roh- und Fertigware — wegen Umdisponierens aus politischen Gründen — anderseits entstehen können. Wir können daher nur eine *wohlabgewogene Lagerhaltung* empfehlen, was für unsere Verhältnisse besagen will, dass dort,

wo der Paarlagerumschlag unter 1,5 mal liegt, die Lager weiter abzubauen, d. h. einer weiteren Ge-

sundung entgegenzuführen sind, dort wo er zwischen 1,5 bis 2 mal liegt, grundsätzlich keine Lagererhöhung mehr stattfinden soll, dort aber, wo er über 2 mal liegt, untersucht werden muss, in welchen Positionen der Verkauf wegen zu kleiner Lagerhaltung ungenügend ist, um durch eine Erhöhung dieser Position seine normalen Verkaufschancen wieder zu wahren.

Um eine solche Lagerpolitik sicherzustellen ist es aber notwendig, die *Eingänge und Ausgänge unter ständiger Kontrolle* zu halten. Dort wo diese Lagerkontrolle noch nicht eingeführt ist, empfehlen wir dringend, dies nunmehr nachzuholen (unsere Vertreter können helfen).

Brauchen wir, um unsere soeben angedeutete Aufgabe erfüllen zu können, eine optimale Lagerhaltung, die wir unter Kontrolle halten müssen, so ist diese Kontrolle anderseits aber auch deshalb notwendig, um gegebenenfalls seine Lagerpolitik nach irgendeiner Preisentwicklung zu richten. Die recht schwierige Frage, ob heute mit sinkenden Preisen gerechnet werden muss, kann nicht bestimmt so oder so beantwortet werden. Es gibt Anzeichen dafür, dass von der Fertigwarenseite her gewisse Preisreduktionen möglich sind, vor allem in modischen Artikeln. Das Angebot speziell von ausländischen Artikeln im modischen Genre ist nach wie vor stark und preislich interessant. Dieses Angebot kann preisdrückend wirken. Es müssen daher die *modischen Artikel unter ständiger Kontrolle* gehalten und die Massnahmen zur Sicherung eines raschen Umschlages dieser Artikel getroffen werden.

Die grösstmögliche Konsumentenzahl für die genossenschaftlichen Schuhgeschäfte gewinnen.

Wohl hat die Schuh-Coop im Jahre 1947 einen bis jetzt noch nie erreichten Paarumsatz erzielt. Dieser Umsatz erreicht allerdings eine Höhe, die nur unwesentlich über derjenigen des Jahres 1940 liegt. Wenn wir die Paarumsätze der Schuh-Coop seit ihrer Gründung verfolgen, so stellen wir nach einer Anlaufzeit von 4 Jahren eine *ziemlich stabile Entwicklung* fest. Es drängt sich uns daher die Frage auf, ob die genossenschaftliche Schuhwarenvermittlung ihre mögliche Entwicklung bereits erreicht hat, bezogen auf den heutigen Stand der Konsumgenossenschaftsbewegung.

Zwischen einem theoretischen Bedarf in der genossenschaftlichen Schuhvermittlung von rund drei Millionen Paar Schuhen und dem heutigen Umsatz sind Abstufungen möglich, und wir glauben, ohne den realen Boden unter den Füssen zu verlieren, der Meinung Ausdruck geben zu dürfen, dass mit der Zeit ein Umsatz von 1,5 bis 1,8 Millionen Paar Schuhen möglich sein sollte.

(Dieses Ziel würde bedeuten, dass pro Mitglied und dessen Angehörigen im Durchschnitt pro Jahr bei den Konsumvereinen ca. 1,2 Paar Schuhe gekauft würden. Jeder Verein kann nun auf Grund seiner Zahlen den Umsatz, den er erreichen sollte, selbst ausrechnen.)

Einer solchen Entwicklung muss aber auch eine entsprechende Entwicklung bei den Vereinen folgen. Die Umsätze der Schuh-Coop weiter zu steigern, ohne entsprechenden Abfluss bei den Vereinen, wäre sinnlos und gefährlich.

Die Erreichung des soeben erwähnten Zieles stellt daher den Vereinen und der Schuh-Coop Aufgaben. Für letztere wird es sich in erster Linie darum handeln, Kollektionen zusammenzustellen, die ein getreues Spiegelbild dessen geben, was der Schuhwarenmarkt verlangt. Bei den Vereinen wird die Aufgabe darin liegen, durch entsprechende Massnahmen dafür zu sorgen, dass *noch mehr als bis anhin ihre Mitglieder die Schuhe bei ihnen kaufen.* Dieses Ziel wird sicher zu erreichen sein, wenn sie ihre Mitglieder noch eingehender über das Assortiment, das sie in Schuhwaren führen, orientieren. Dies kann auf verschiedene Arten geschehen. Die naheliegendsten sind:

Gute Schaufenster-Propaganda, Propaganda im «GV» und auch in den Tageszeitungen, Hinweise in den allgemeinen Warenläden auf die Schuhabteilung, vielleicht auch einmal eine Kollektionsschau in diesen Läden, usw. usw. Auch wird es notwendig sein, dass sie der fachlichen Weiterausbildung des Personals ihre Aufmerksamkeit schenken.

Gesunde Lagerverhältnisse bei den Vereinen einerseits, ein fester Wille, immer enger zusammenzustehen, um das grösstmögliche *Zentraleinkaufsvolumen* sicherzustellen, anderseits, sind mit die Voraussetzungen, um für die Wahrung der Interessen aller Mitglieder gerüstet zu sein.

Die Selbstbedienung im Klein- und Grossbetrieb

Ein aufschlussreicher Reisebericht

In Zürich hat die Migros einen Selbstbedienungsladen eröffnet. Die vor einiger Zeit auch an dieser Stelle wiedergegebene Mitteilung, dass in der Schweiz ernsthafte Bestrebungen unternommen werden, um diesem bedeutend vereinfachten Bedienungssystem bei uns Eingang zu verschaffen, haben sich bestätigt. Eine weitere Grossfirma soll ebenfalls beabsichtigen, in Zürich einen solchen Laden einzuführen.

Wie aus den Berichten in der englischen Genossenschaftspresse hervorgeht, macht man in England mit den genossenschaftlichen Selbstbedienungsläden sehr gute Erfahrungen. Das Allerneueste ist dort der *fahrende Selbstbedienungsladen,* um einerseits dem sehr krassen Personalmangel abzuhelfen, wie auch die vielen neuen Siedlungen zu bedienen. Wir werden hierüber noch mehr mitteilen.

Das Wesentliche an der immer stärker werdenden Entwicklung zum Selbstbedienungssystem scheint uns die Tatsache, dass sich dieses nicht auf grössere Städte zu beschränken braucht. Es ist garnicht ausgeschlossen, dass ebenso sehr mittlere und kleinere Ortschaften und auch der Laden eines selbständigen Privatkaufmannes aus der Selbstbedienung wesentlichen Nutzen ziehen können. In England haben wir heute Läden, die ein *gemischtes System* — Bedienung und Selbstbedienung — kennen und offenbar gut dabei fahren. Halten wir also diese Entwicklung

sehr scharf im Auge. Es lag uns auch schon seit langem daran, mannigfache Aspekte der Selbstbedienung ausführlich an dieser Stelle zu behandeln. Es wird deshalb gewiss interessieren, mit welchen Erfahrungen und Erkenntnissen Herr Direktor Schlaepfer — der im Wander-Kurier, der von der Dr. A. Wander AG, Bern, herausgegeben wird, ausführlich über seine Reise berichtet — aus den USA in die Schweiz zurückgekehrt ist. Wir lesen:

Wie ein Selbstbedienungsgeschäft entsteht

Im Verlaufe einer Reise mit einem Vertreter unserer amerikanischen Tochtergesellschaft besuchten wir die Stadt Aurora im Staate Illinois, ungefähr 100 Kilometer von Chicago entfernt. Ich hatte besondern Wert darauf gelegt, nicht nur Geschäfte in Grossstädten, sondern auch solche in kleineren Ortschaften zu besuchen.

In einem netten äusseren Wohnquartier dieser Kleinstadt finden wir ein hübsches Haus, wie alle andern aus Holz gebaut, weiss gestrichen, in der Strassenfassade zwei grosse Schaufenster, in der Mitte die Eingangstür. Es gehört Herrn Hauser, einem unabhängigen Spezierer, der ursprünglich gewiss von Schweizern abstammt.

Sobald man das Geschäft betritt, findet man rechts eine Anzahl der bekannten Vierräderwagen mit zwei Drahtkörben (oder einem Drahtkorb und einem Kindersesseli) und fährt dort der Wand entlang zu den Verkaufsgestellen. Der Inhaber sitzt auf der linken Seite, wo man wieder herauskommt, an seiner Kasse.

Obwohl der Laden verhältnismässig klein ist, handelt es sich offenkundig um ein Selbstbedienungsgeschäft.

Herr Hauser erzählt uns folgendes:

Früher hatte er immer 2 bis 3 Angestellte. Während des Krieges kam es vor, dass er nur noch einen, während einiger Zeit sogar keinen mehr hatte. Es war deshalb für ihn als ältern Mann mühsam, vom Ladentisch immer nach allen Gestellen zu springen, vielleicht sogar auf Leitern zu klettern, die Ware zu holen, nachher zusammenzuzählen, auf der Registrierkasse abzutippen, zu verpacken, und überdies liess er während der ganzen Zeit die andern Frauen warten. Zu Zeiten des Stossbetriebes verlor die eine oder andere die Geduld, umging den Ladentisch, da sie ja das Geschäft seit Jahren kannte, holte sich selbst die Ware vom Gestell, brachte sie zur Registrierkasse und nahm so Herrn Hauser die Arbeit des Bedienens ab. Diese Vereinfachung riss immer mehr ein, am Schluss machte er aus der Not eine Tugend, veränderte die Gestelle, drehte sie so, dass man von vorne her den Ueberblick über den ganzen Laden hat, brach später sogar noch die Rückwand des Verkaufslokals heraus, um aus diesem und dem frühern Hinterraum einen geräumigen Laden zu machen. Die Reserve ist nun im Keller. Er hat zwar wieder ein oder zwei Hilfskräfte. Diese sind aber vollständig damit beschäftigt, für Nachschub auf die Gestelle zu sorgen, bei der Warenannahme zu helfen oder auch dann und wann beim Lieferdienst nach Hause einzuspringen.

Herr Hauser wird nicht mehr vom heutigen System abkommen.

Es hat sich bewährt, half ihm in schweren Zeiten durch, erlaubt Spesen einzusparen und hat keinerlei schwerwiegende Nachteile gezeigt.

So erfolgte der Uebergang vom Bediengeschäft zum Selbstbediengeschäft vollständig organisch auf Grund äusserer Notwendigkeiten; an anderen Orten allerdings wird dieser Uebergang geplant und nach Kräften gefördert. Man sieht aber, das Selbstbediengeschäft ist keine künstliche Konstruktion oder aus der Luft gegriffene Neuerfindung.

Das Prinzip des Selbstbediengeschäftes

Selbst wenn Sie in Ihren Fachorganen nichts oder wenig darüber gelesen hätten, wäre dieses Prinzip aus den vorausgegangenen Zeilen bereits klar geworden. Präzisieren wir immerhin: Das gesamte Warensortiment eines Lebensmittelgeschäftes ist nach Gruppen aufgeteilt. Jede Gruppe steht auf einem Gestell, dessen unterstes Brett ungefähr 40 cm über dem Boden liegt, *das oberste etwa über Augenhöhe einer normalen Person.* Dies, damit alles leicht überblickbar und greifbar ist. Jedes einzelne Gestell ist deutlich sichtbar angeschrieben, damit man durch den ganzen Laden sieht, wohin man gehen muss, um die gewünschte Ware zu finden. Selbstverständlich können auf diese Weise nur abgepackte Waren verkauft werden, aber da ja in USA sowieso fast alles Markenartikel sind, bildet dort dieses Problem keine Schwierigkeiten. Vor jedem Warenstapel ist das Gestell deutlich bezeichnet mit Preis pro Einheit, Name des Artikels und was die Hausfrau sonst noch zu wissen braucht. Irgendwelche verkaufsfördernden Argumente haben auf diesen kleinen Kartontäfelchen keinen Platz. Diese Funktion überlässt man der Publikumspropaganda der Fabrikanten oder der Zeitungspropaganda, welche die Detaillisten selbst für ihr Geschäft machen, in der sie hauptsächlich auf Sonderangebote und Spezialitäten hinweisen.

Doch auch auf jeder einzelnen Einheit muss der Verkaufspreis aufgeschrieben sein. Dies ist ausserordentlich wichtig, weil praktisch keine Markenartikel in Amerika zu aufgedruckten oder festgesetzten Verkaufspreisen abgegeben werden. Diese wechseln von Geschäft zu Geschäft und manchmal von Woche zu Woche. Ohne deutliche Anschrift wären jedoch Irrtümer seitens der Käuferin möglich, und vor allem der Kassier am Ausgang hätte die grösste Schwierigkeit, den Kassabon zu tippen.

Die Rolle des Personals

Verkäuferische Funktionen erfüllt dies tatsächlich kaum mehr. Seine Hauptaufgabe besteht darin, dafür zu sorgen, dass auf den Gestellen nie grosse Löcher entstehen, also immer seinerseits mit kleinen fahrbaren Wagen den Gestellen nachzugehen und überall, wo die Kundschaft die Ware bereits weggeräumt hat, wieder zu ergänzen. Weiterhin braucht es selbstverständlich Personal, um auch den Nachschub von aussen zu übersehen, zum Kassieren, zum Einpacken, in manchen Fällen sogar, um dann die grossen Papiersäcke vom Geschäft bis zum Automobil zu tragen, weil man selbstverständlich nicht immer direkt vor dem Geschäft parkieren kann (das Automobil als volkswirtschaftlicher Faktor spielt in USA eine Rolle, von der wir uns kaum einen Begriff machen. Leute, die bei uns nie daran denken würden, einen teuren Wagen und teures Benzin zu kaufen, können sich dort eben einen billigen Wagen und das bedeutend billigere Benzin leisten).

Wie in der Schweiz habe ich mich auch dort um die Ausbildung und Fortbildung des Verkaufspersonals interessiert. Gerade unter dem Eindruck der

Selbstbedienungsgeschäfte erkundigte ich mich beim Direktor eines der grössten Filialunternehmen in Oakland, das Tausende von Filialen, besonders im amerikanischen Westen, hat, nach diesem Problem. Er gab mir freimütig den Bescheid, dass er selbst in früheren Jahren viel Zeit und seine Firma viel Geld aufgewendet haben, um das Detailverkaufspersonal so zu erziehen, wie es im Prinzip auch bei uns Brauch ist: Verkaufskunde, Warenkunde, elementare kaufmännische Kenntnisse usw. Heute hätte dies tatsächlich keinen grossen Sinn mehr, denn durch die ausserordentlich intensive Publikumspropaganda der Fabrikanten sei ja im allgmeinen die Hausfrau über den Artikel, den sie kaufen wolle, schon beim Betreten des Geschäftes besser informiert als es der Verkäufer überhaupt sein könnte, weil er seinerseits ja den Ueberblick über das ganze riesige Sortiment haben müsste. Das Training und die Ausbildung des Verkaufspersonals in den grossen Detailgeschäften in den Vereinigten Staaten beschränken sich deshalb auf allgemeine Verhaltungsmassregeln im Umgang mit der Kundschaft, Rechnungswesen, Umgang mit der Kassenmaschine, elementare Kenntnisse über Lagerhaltung und Organisation des Innenraums in den Detailgeschäften im allgemeinen.

Bei den Diskussionen in der Fachpresse betonen schweizerische Autoren häufig, das Publikum hierzulande sei sich gewöhnt mit Persönlichkeiten in Kontakt zu stehen und würde die freundliche Verkäuferin oder den freundlichen Verkäufer nicht gerne missen. Hoffen wir, dass die schweizerischen Verkäuferinnen und Verkäufer sich durch ihre Tüchtigkeit und Freundlichkeit als Ratgeber und Helfer der Hausfrau so unentbehrlich machen, dass diese gefühlsmässig und auch aus Vernunftgründen beim heutigen «menschlichen» System bleibe.

Beim amerikanischen Käuferinnen-Publikum ist jedoch zu sagen, dass dieses durch seinen etwas verschiedenen Charakter und weiterhin durch die starke und ständige Beeinflussung durch Publikumsreklame vom unsrigen verschieden ist und vielleicht deutlicher weiss, was es will, und sogar die Intervention eines Verkäufers oder einer Verkäuferin in manchen Fällen als etwas zudringlich empfindet. Es ist durchaus denkbar, dass das amerikanische Publikum vom Verkäufer gar nicht mehr verlangt, als er ihm eben heute bietet.

Ein neues Steuergesetz im Kanton Thurgau

Anträge des Verbandes thurgauischer Konsumvereine

(Korr.) Den Anstoss zum heute geltenden Steuergesetz gab ein Initiativbegehren, das von den Festbesoldeten angetrieben worden war und kräftigen Widerhall bei den Arbeitnehmern und auch den *Konsumvereinen* fand, weil mit dieser Initiative das Begehren um die *teilweise Befreiung der Rückvergütung* von der Steuerpflicht verbunden war. Es war im Jahre 1920!

Aber erst 1926 erschien ein erster Entwurf des Regierungsrates, dessen Beratung im folgenden Jahr in der grossrätlichen Spezialkommission zum Abschluss kam. Als der Grosse Rat am 5. Februar 1929 die Eintretensdebatte begann, siegte ein Ordnungsantrag, den Entwurf an den Regierungsrat zurückzuweisen mit dem Auftrag, einen neuen Entwurf mit der allgemeinen Einkommens- und ergänzenden Vermögenssteuer auszuarbeiten.

Diese neue Vorlage ging dem Grossen Rat am 14. Oktober des gleichen Jahres zu, und am 11. November 1935 beschloss der Regierungsrat, das neue Gesetz samt der dazu gehörenden Vollziehungsverordnung auf 1. Januar 1936 in Kraft zu setzen. Im Jahre 1933 hatte das Volk dem neuen Steuergesetz die Sanktion erteilt. Vom ersten Revisionsentwurf des Jahres 1926 bis zum Vollzug desselben vergingen also rund 10 Jahre. Die Gesetzesmühle kann also auch im Thurgau sehr langsam mahlen, und wenn nun dem am 8. Juli 1947 erschienenen Entwurf zu einem neuen Steuerrecht eine so lange Erdauerung beschieden ist, so könnte es anno 1957 auf die Steuerzahler losgelassen werden. Aber man hofft doch, mit der Beratung so rechtzeitig fertig zu werden, um das neue Gesetz gleichzeitig mit der durchgeführten Bundesfinanzreform, also 1950 in Wirksamkeit setzen zu können.

Die *juristischen* Personen entrichten nach dem heute geltenden Recht eine *Kapitalsteuer* und eine Steuer vom *Reingewinn.* Als Kapitalsteuer kommt für die *Genossenschaften* in Betracht das einbezahlte Anteilscheinkapital und überdies die eigenes Vermögen darstellenden Reserven. Vom steuerbaren Reingewinn können als *Unkosten* in Abzug gebracht werden die bezahlten Staatssteuern und die Gemeindesteuern, ebenso «Rabatte, Skonti und Rückvergütungen seitens der Genossenschaften an die *Kunden* und Mitglieder bis zu insgesamt 5 % der vergütungsberechtigten Bezüge». Dieser Befreiung der Rückvergütung gingen sowohl in der grossrätlichen Kommission als auch im Grossen Rat harte Kämpfe voraus. — Die Genossenschaften, welche die Förderung «der Verbrauchs- und Erwerbswirtschaft ihrer Mitglieder bezwecken», worunter also auch die Konsumvereine eingereiht sind, entrichten eine Kapitalsteuer von 1½ ‰ für Beträge bis zu 500 000 Fr. und *2 ‰* für den Mehrbetrag sowie eine *Ertragssteuer* von 4 %.

*

Die Revision des geltenden Gesetzes wäre wohl kaum in Fluss gekommen, wenn nicht die Geldentwertung hiezu den Anstoss gegeben hätte. Die Besteuerung der *natürlichen* Personen bedarf der Anpassung an die veränderten Verhältnisse: durch zwei im Grossen Rat eingebrachte Motionen wurde einem erhöhten Existenzminimum und einer Erhöhung der Sozialabzüge gerufen. Schon seit dem Jahre 1943 sah sich der Regierungsrat gezwungen, gleichsam als Notmassnahme einen Teuerungsausgleich ohne gesetzliche Grundlage zu gewähren, der 600 Fr. für Ledige und 800 Fr. für Verheiratete betrug. Die Beträge wurden nicht etwa dem Existenzminimum zugemessen, sondern der Abzug wurde vom Bruttoeinkommen, also von oben herab gestattet. Dadurch konnte verhütet werden, dass die Progression sich allzuscharf gestaltete. Dieser Steuererlass brachte dem Staat immerhin einen finanziellen Ausfall von 700 000 Fr. jährlich.

Wir wollen uns kurz mit den Bestimmungen befassen, die nach dem Entwurf für die Genossenschaften Bedeutung haben.

Die *Steuerfreiheit der Rückvergütung* wird im bisherigen Umfang gewährleistet, nämlich bis zu 5 %. Es ist des Versuches wert, die *volle* Steuerfreiheit zu erzielen. Unsere Nachbarkantone Zürich und Schaffhausen sind vorangegangen, der Kanton St. Gallen lässt 6 % der Rückvergütung frei. Es erübrigt sich wohl, im «Schweiz. Konsum-Verein» die Steuerfreiheit zu begründen, das hiesse ja Wasser von der Thur in den Rhein nach Basel tragen.

Eine materielle Aenderung von einer gewissen Bedeutung und im Sinne einer steuerlichen Mehrbelastung bringt der regierungsrätliche Vorschlag, dass fürderhin die *bezahlten Steuern* nicht mehr als *geschäftsmässig begründete Unkosten* anerkannt werden. Es greift also die «Versteuerung der Steuern» Platz. Der Regierungsrat begründet seinen Standpunkt damit, dass die Mehrzahl der Kantone die Steuern nicht als Unkosten zulässt. Auch den natürlichen Personen werde der Abzug der Steuern nicht gestattet.

Wie bereits angeführt, bezahlen die Genossenschaften eine Ertragssteuer von 4 %. Der Entwurf sieht keine Aenderung vor, auch keine Progression. Diese Ertragssteuer kann sehr drückend werden, wenn die Last der Gemeindesteuern gross ist.

*

Der Vorstand des *Verbandes thurgauischer Konsumvereine* hat in zwei Sitzungen die Steuervorlage behandelt und beschlossen, an die grossrätliche Kommission eine Eingabe zu richten mit folgenden Begehren:

1. Steuerfreiheit der Rückvergütung bis 6 %;
2. Senkung der Ertragssteuer auf 3 %;
3. Beibehaltung der Steuern als Unkosten.

Diese Forderungen sind wirklich bescheiden. Wie wir erfahren, wird der Verband der ostschweizerischen landwirtschaftlichen Genossenschaften (VOLG) die Begehren durch eine besondere Eingabe assistieren.

Sechs Millionen Franken aus öffentlichen Mitteln für das Gewerbe

Durch den Bundesratsbeschluss vom 24. März 1947 über die Errichtung von besonderen Fonds aus den Einnahmen der zentralen Ausgleichsfonds der Lohn- und Verdienstersatzordnung wurden dem Fonds zur Unterstützung von Hilfseinrichtungen für das Gewerbe sechs Millionen Franken zugewiesen. Der Entwurf zu dem zu erlassenden Bundesbeschluss sieht folgende Regelung vor:

Ein Betrag von 3 ½ Millionen Franken soll den gewerblichen Bürgschaftsgenossenschaften zugute kommen. Die restlichen 2 ½ Millionen Franken sind vorgesehen für die *berufliche Weiterbildung* nach abgeschlossener Lehre sowie für das *schweizerische Institut für gewerbliche Wirtschaft an der Handelshochschule St. Gallen* und die Abteilung für Betriebswirtschaft und Statistik des *Schweizerischen Gewerbeverbandes*, wobei die Verteilung auf diese verschiedenen Verwendungszwecke im Beschluss offen gelassen wird.

*

Wo es um *aufbauende Selbsthilfe* geht, mögen von uns aus öffentliche Mittel in dem vorgezeichneten Rahmen eingesetzt werden. Man sollte allerdings meinen, dass im florierenden Gewerbe und den mit ihm verbundenen Kreisen die für die vorgesehenen Zwecke benötigten Gelder ohne allzu grosse Schwierigkeiten aus eigener Kraft hätten aufgebracht werden können. Zwiespältige Gefühle weckt jedoch der Umstand, dass nun Gelder, zu deren Aeufnung *weite Konsumentenkreise*, Arbeiter, Angestellte usw., wesentlich beigetragen haben, *direkt dem Schweizerischen Gewerbeverband* zugeführt werden, wo so viele giftgeladene Waffen gegen die Konsumentenbewegung geschmiedet werden.

Ganz auf der Linie zu dem, was man immer wieder in der «Schweiz. Gewerbe-Zeitung» lesen kann, liegt auch folgender Erguss im «Lebensmittelhandel» im Rahmen einer Stellungnahme zur Eröffnung eines Selbstbedienungsladens der Migros in Zürich (Hervorhebungen von uns):

> «Es ist ja für uns nichts Neues, dass die Migros — übrigens auch die *Konsumgenossenschaften* — rücksichtslos mit allen Mitteln die Konzentration des Umsatzes, die Entseelung der Wirtschaft und damit die *Wirtschaftsdiktatur* erstreben. Wenn ihnen das auch nicht völlig gelingt, so schieben sie immerhin den kaufmännischen Mittelstand zwischen die beiden Fronten, Konsumgenossenschaften und Migros, hinein. Ob der kaufmännische Mittelstand diesem Drucke widerstehen kann, hängt davon ab, ob er die Gefahr einsieht und diesen beiden Fronten einen *Block* entgegenstellen kann, der aus hartem Material geschaffen ist. Ob es ihm gelingt, den *bürgerlichen Parteien* und dem *gesamten bürgerlichen Schweizervolk* die Mittelstandsthesen nahezubringen und es zu überzeugen, dass es, wenn der Mittelstand erdrückt wird, mit unserer Wirtschaft und dann mit unsern bürgerlichen Einrichtungen genau gleich geht wie mit der *Tschechoslowakei* und den übrigen östlichen Staaten: dass dem *Kommunismus Tür und Tor geöffnet* werden!
>
> Eine weitere wirtschaftliche Konzentration und eine Vermaterialisierung des gesamten Wirtschaftsdenkens wird dieser Entwicklung Vorschub leisten, deshalb gilt es hier auf der Hut zu sein.

Die demagogische Absicht ist klar. Man will einen Teil der Empörung wegen der Vorgänge in der Tschechoslowakei auf die Konsumgenossenschaften ablenken und sie wieder einmal mehr als Wegbereiter des Kommunismus kennzeichnen. Es offenbart sich hier das Doppelgesicht der «Selbsthilfe», von der im privaten Kleinhandel soviel die Rede ist. Von manchen ist sie gewiss ehrlich gemeint, bei andern erscheint sie jedoch immer mehr als billiger Vorwand, um die Hilfe der Oeffentlichkeit zu mobilisieren im Kampfe gegen missliebige Konkurrenten. Wer auf öffentliche Gelder und sonstige Unterstützung reflektiert, der bringe auch die Charakterstärke, den simplen Anstand auf, nicht die gleichen Kreise zu diffamieren, die geholfen haben, die Zuwendungen zu ermöglichen, und die zum grossen Teil hinter der gelästerten Genossenschaftsbewegung stehen, die sich je und je grosse Verdienste um das Allgemeinwohl erworben hat.

Die genossenschaftlichen Organisationen der neuen Landwirte in Ungarn

(Korr.) Durch die Bodenreform kamen 642 000 Landarbeiter und Kleinlandwirte in den Besitz von insgesamt 1 914 000 ha (3,3 Millionen Katastral-Joch). Die neuen Landwirte waren aber nicht darauf vorbereitet und auch nicht fähig, das Land selbst anzubauen; denn es fehlten nicht nur die notwendigen Hilfsmittel (Tiere, Maschinen, Sämereien usw.), sondern es fehlte ihnen auch an der nötigen Erfahrung und Bildung, um eine eigene und selbstständige landwirtschaftliche Produktion mit Erfolg durchführen zu können. So wurde eine Art von Genossenschaften ins Leben gerufen mit dem Ziel, damit den Landwirten eine staatliche Unterstützung zu garantieren. Diese «Genossenschaften der neuen Landwirte» — wie sie genannt wurden — können nicht als freiwillige Selbsthilfeorganisationen betrachtet werden, den sie wurden durch Gesetz geschaffen auf Grund der Regierungsverordnung Nr. 131 000 aus dem Jahre 1945. Diese Lokalgenossenschaften mussten in jedem Orte ge-

gründet werden, in dessen Bann mehr als 175 ha (300 Katastral-Joch) verteilt wurden. Sie hatten alle landwirtschaftlichen Probleme (Mehranbau, Verwertung und Versorgung) nach der Bodenreform zu lösen, um einen Rückgang oder gar Untergang der Produktionskapazität zu verhüten. Der wohlgemeinte Versuch barg aber viele Gefahren für die Genossenschaftsbewegung in sich. Das neue Bauerntum konnte in diesen von oben herab gegründeten Genossenschaften die wirklichen Genossenschaftsgrundsätze nicht kennen lernen.

In der ersten Zeit waren die Lokalgenossenschaften landwirtschaftliche Produktenverwertungsgenossenschaften und gleichzeitig auch Konsumgenossenschaften. Viele erhielten auch verschiedene landwirtschaftliche Industriebetriebe, die früher zu den verteilten Landgütern gehörten und die nun als Genossenschaftsbetriebe weitergeführt werden sollten.

Die weniggebildeten oder gar ungeschulten Landwirte, ohne genossenschaftliche Ideen und Kenntnisse, boten keine Gewähr für eine richtige genossenschaftliche Führung dieser Organisationen. So kam es, dass viele Genossenschaften infolge kurzsichtiger und schlechter Leitung ruiniert wurden. Aber nicht nur durch Unkenntnis, sondern auch durch falsche und betrügerische Geschäftsführung gewissenloser Elemente kamen Genossenschaften und ihre Mitglieder zu Schaden.

Die Regierung wollte eine weitere Diskreditierung der Genossenschaftsbewegung und die immer stärker anwachsenden Verluste an Nationalvermögen verhindern und schuf zu diesem Zwecke eine Zentralorganisation dieser landwirtschaftlichen Genossenschaften. Diese Gründung erfolgte zu Beginn des Jahres 1946. Die neue Zentrale hatte aber absolut kein Mittel, um auf die schon tätigen Lokalgenossenschaften einen bedeutenden Einfluss tatsächlich ausüben zu können. Der Zentrale waren nach einem halben Jahr nur 400 von ungefähr 1500 Genossenschaften angeschlossen. Im letzten Jahre aber unterstützte die Regierung die neue Zentrale sehr stark. Sie erhielt mehrere Millionen Forint als kurzfristige Anleihe zur Hilfeleistung an die neuen Landwirte. Die Zentrale hat aus diesen Summen Kredite für den Schutz und Unterhalt von Obst- und Weingärten, zur Anschaffung von landwirtschaftlichen Maschinen usw. gewährt. Sie erhielt auch Monopole für die Verwertung verschiedener Agrarprodukte. Auf diese Weise konnte sie engere Verbindungen mit den Lokalgenossenschaften eingehen, deren Zahl heute auf 2400 geschätzt wird. Die Rückzahlung dieser Anleihe war jedoch sehr schleppend, und die neue Zentrale geriet in den landwirtschaftlichen Kreisen Ungarns in einen etwas zweifelhaften Ruf.

Mit der Zentralisierung der ungarischen Genossenschaften ist auch die «Zentralorganisation der Genossenschaften für die neuen Landwirte» in die neue allgemeine Zentrale aufgegangen. Das geschah im Juli 1947. Die neue Dachorganisation nennt sich «Landeszentrale der ungarischen Genossenschaften» («MOSZK»).

Leider versuchen einige politische Parteien, die kommunistische und die mit ihr fest zusammengehende Bauernpartei, diese kleinen landwirtschaftlichen Genossenschaften als Werbemittel für ihre kollektivistischen Tendenzen zu benützen. In diesen neuartigen Genossenschaften sehen sie die Grundlage des richtigen Genossenschaftswesens der Volksdemokratie und versuchen diese von den seit Jahrzehnten bestehenden, nach ihrer Ansicht durch den Kapitalismus verdorbenen Genossenschaften fernzuhalten.

Die landwirtschaftlichen Genossenschaften in ihrer neuen Form könnten in der Zukunft zweifellos wertvolle Arbeit leisten und auch für die ausländische Genossenschaftsbewegung als gutes Beispiel gelten. Um aber diese Entwicklungsstufe zu erreichen, müssten sie vor allen Dingen ihren heutigen rein politischen Weg verlassen und den richtigen genossenschaftlichen Grundsätzen folgen.

Kurze Nachrichten

Die Konferenz der kantonalen Finanzdirektoren hat sich erneut mit der *Bundesfinanzreform* befasst. Sie kam dabei einstimmig zum Schluss, dass das vorliegende Projekt des Bundesrates mit seinen finanziellen Auswirkungen auf die Kantone für diese nicht tragbar ist. Eine eventuelle Weiterführung der bisherigen Ordnung könnte höchstens für zwei bis drei Jahre in Betracht kommen.

Der Grosse Vorstand des Schweizerischen Bauernverbandes bedauert die Verwerfung der *Zuckervorlage* am 14. März. Er erblickt darin in erster Linie einen durch Irreführung der Konsumentenschaft erreichten Sieg egoistischer Handels- und Importinteressenten über die Bestrebungen zur Sicherung unserer Landesversorgung mit Nahrungsmitteln aus eigener Scholle. Der Vorstand ersucht den Bundesrat und die Bundesversammlung, die Massnahmen zum Schutze der Landwirtschaft, gestützt auf den Bundesbeschluss vom 3. November 1944, weiterzuführen und auszubauen, damit die Landwirtschaft die ihr zukommende Aufgabe zum Wohle der Volksgemeinschaft erfüllen kann.

Es wurde beschlossen, an den Vorsteher des eidgenössischen Volkswirtschaftsdepartementes eine Eingabe zu richten, in welcher ein der Bedeutung der Landwirtschaft entsprechendes Mitspracherecht in der *Einfuhrregelung* gefordert wird.

Der Vorstand nahm ferner Kenntnis von einem Bericht über die *Bundesfinanzreform*. Die früheren Eingaben des Verbandes betreffend *Ablehnung der Getränkesteuer* und Bekämpfung des Abbaues produktiver Bundesbeiträge wurden nachdrücklich bestätigt. Zum Gesetzesentwurf über die Erhaltung des bäuerlichen Grundbesitzes wird gefordert, dass vor allem eine Lösung gesucht werden muss, welche die *Spekulation mit landwirtschaftlichem Grund und Boden wirksam verhindern* kann.

Schweizerischer Gewerkschaftsbund und Bundesfinanzreform. Das Bundeskomitee des Schweizerischen Gewerkschaftsbundes stellte in Uebereinstimmung mit früheren Kundgebungen des Gewerkschaftsbundes fest, dass eine Bundesfinanzreform ohne *direkte Bundessteuer* niemals die Zustimmung der organisierten Arbeiterschaft finden kann. Sollte die Entwicklung der Einnahmen Steuereinschränkungen erlauben, so hat dies durch *Abbau der indirekten Steuern* und nicht durch Aufhebung der direkten Bundessteuer zu geschehen.

Das Bundeskomitee beschloss, die Initiative für die Gründung eines *Aktionskomitees* zu ergreifen, dessen Aufgabe es sein wird, für eine Bundesfinanzreform einzutreten, die auf dem Grundsatz der Steuergerechtigkeit beruht und in der unter allen Umständen eine direkte Bundessteuer enthalten sein muss.

Mit Genugtuung wurde davon Kenntnis genommen, dass alle im *Stabilisierungsausschuss* vertretenen Organisationen fest entschlosssen sind, Begehren auf Preiserhöhungen wirksam entgegenzutreten.

Gründung einer schweizerischen Vereinigung für rationelle Ernährung. In Zürich konstituierte sich eine Gruppe von Fachleuten aus Wissenschaft, landwirtschaftlicher und industrieller Produktion und Handel, von Vertretern der zuständigen eidgenössischen Behörden und der Konsumenten als Kommission zur Gründung einer schweizerischen Vereinigung für rationelle Ernährung. Sie wählte Frau Dr. med. h. c. Züblin-Spiller in Kilchberg zu ihrer Präsidentin. Die Vereinigung will in objektiver Art Wege suchen und nachweisen, auf welchen die Ernährung für alle Volksschichten rationell gestaltet und bei möglichst grosser Freizügigkeit Gesundheit und Leistungsfähigkeit gewährleistet werden können. Die Kommission möchte zur Erfüllung ihrer Aufgabe die Zusammenarbeit bereits bestehender Institutionen, der verschiedenen Kreise und Behörden unseres Landes und eine enge Zusammenarbeit mit entsprechenden Institutionen des Auslandes erstreben. Als Verbindungsglied sieht sie die Schaffung einer *schweizerischen Zentrale für Ernährungskunde und Diätetik* vor, mit deren Vorbereitung Dr. med. A. Jung in Villars-sur-Glâne (Freiburg), Privatdozent an der Universität Bern, beauftragt wurde.

Dreirad-Lieferwagen. In den Vereinigten Staaten erfreuen sich die Dreirad-Lieferwagen in letzter Zeit wachsender Beliebtheit. Eine Herstellerfirma hat jüngst einen Dreiradlastwagen für eine Nutzlast von 0.5 t auf den Markt gebracht. Er besitzt einen obengesteuerten Motor mit 8.5 PS Leistung. Höchstgeschwindigkeit: 60 km/h. Benzinverbrauch 8 l per 100 km.

Schwerer Stand der Konservenindustrie in Italien. Die Ausfuhr von Tomatenkonserven erreicht zurzeit nur ca. 10—15 % des Vorkriegsumfanges. Der Auslandabsatz anderer Konserven stellt sich noch schlechter. Die Ursache dieses Rückganges ist in den hohen Preisen für Zinnblech einerseits und in der scharfen Konkurrenz anderseits zu suchen. Kalifornische Tomatenkonserven sind zum Beispiel um 20 bis 25 % billiger als italienische. — In italienischen Kreisen hofft man, dass in Zukunft auch Olivenöl, das dank der guten Ernte in genügendem Masse vorhanden ist, verwendet werden darf.

Vorläufig weniger Fleisch aus Dänemark. Infolge der grossen Viehabschlachtungen im letzten Herbst sind die Anlieferungen stark zurückgegangen. Im weiteren macht sich das Bestreben unter der Bauernschaft geltend, die Milch- und Butterproduktion auf keinen Fall zu senken.

Die noch Aermeren. «Wenn auch selber blind und lahm, will ich doch die noch Aermeren nicht vergessen», heisst es auf einem Postcheckabschnitt, den Pro Infirmis kürzlich erhielt. Vergessen wir keinen «Aermeren», damit alle einst zu Gebenden werden.

Kartenspende Pro Infirmis, Hauptpostcheckkonto VII 21 595.

Kreisverbände

Veranstaltungen im Kreisverband IX b

Zwei Veranstaltungen, zum Teil praktischer Art, eine für das Verkaufspersonal und die andere für Behördemitglieder und Verwalter, haben im Laufe des Monats Februar stattgefunden. *Sonntag, den 1. Februar,* versammelte sich eine grosse Zahl von Verkäuferinnen und Verwaltern im Hotel «Drei Könige» in Chur zur Anhörung ausgezeichneter Vorträge der Herren *Baumann* und *Wyss,* Vertreter der Schuh-Coop, über *Schuhverkauf* anhand praktischer Vorführungen und von Herrn *Hungerbühler* vom LVZ, Präsident der I. G., über *Gemüsebehandlung und Gemüse- und Obstverkauf.* Die sehr instruktiven Vorträge und Vorführungen am Vor- und Nachmittag dürften bei den Beteiligten fruchtbaren Boden gefunden haben: sie wurden vom Präsidenten Herrn *Schwarz* gebührend verdankt.

Sonntag, den 22. Februar, versammelten sich Behördemitglieder und Verwalter im Hotel «Lukmanier» in Chur, um Herrn *Dr. Ruf,* Redaktor des «Schweiz. Konsum-Vereins», über das Thema «*Unsere Genossenschaften vor entscheidenden Aufgaben*» sprechen zu hören. Die Hauptmomente seines Vortrages sind kurz folgende: Die Liebe der Mitglieder zur Genossenschaft beruht nicht selten auf materieller Grundlage. Das Ideelle wird aber durch den Erfolg im Materiellen gestärkt und erhalten. Die *Privatgeschäfte* folgen dem Beispiel der Genossenschaft in bezug auf Zusammenschluss. Der Gemeinsamkeitsgedanke tritt hier sowohl beim Einkauf als auch bei der Bestreitung der Unkosten in Erscheinung. Die USEGO zum Beispiel betreibt nicht nur den zentralen Einkauf, sondern kontrolliert auch ihr angeschlossene Läden hinsichtlich Eigenmarken, Sauberkeit usw. Die Selbständigkeit der kleinen Läden des Mittelstandes geht durch ihre Abhängigkeit vom Grossunternehmen weitgehend verloren. Wir können daher diesbezügliche Vorwürfe gegen den Genossenschaftsbetrieb mit Recht zurückweisen. Filialbetriebe der USEGO finden wir in der ganzen Schweiz. Durch Vorstrecken von Geld zur Eröffnung neuer Läden, durch Grosseinkauf von Waren, durch gemeinsame Unkostentragung, durch eine progressive Rückvergütung auf Grund der Höhe der Einkaufssumme sucht auch der private Grosshandel seine Position zu festigen. Das Bestreben, sich eine starke Mitgliedschaft zu erhalten, den Verbraucher an sich zu ketten, das Verhältnis zwischen Privatladen und Konsument stets enger zu gestalten, ist heute in ganz ausgesprochenem Masse die Parole des Privatgeschäftes.

Der Privatgrosshandel ist sich bewusst, dass mit der *Persönlichkeit des Ladeninhabers* die Prosperität des Ladens steht und fällt, dass die geschäftliche Eignung des Ladeninhabers für das geschäftliche Resultat eines Ladens ausschlaggebend ist. Der Detaillist sucht als Unternehmer durch möglichst grosse Vorteile die Konsumenten an seinen Laden zu fesseln. Er sucht sich nach dem Geschäftsgebaren einer gutgeführten Genossenschaft durch *unüberbietbare Leistung* nicht nur die Treue der bisherigen Kunden zu erhalten, sondern damit auch neue Kunden anzueignen. Man sieht daraus, dass die Genossenschaft in Anbetracht dieser Entwicklung heute mehr denn je alles tun muss, um den Konkurrenzkampf zu bestehen. Der Konkurrenzkampf spielt sich in allen Branchen, auch im Bäckereibetrieb, ab. Ein gutgeführter, mit den heutigen Erfordernissen ausgestatteter Bäckereibetrieb hat auf die Prosperität einer Genossenschaft einen grossen Einfluss. Im Rahmen der finanziellen Kraft sollte der *Modernisierung alter Läden* volles Augenmerk geschenkt werden. Eine Umschau bei den schweizerischen Konkurrenzläden ist sehr zu empfehlen. Ein Musterbeispiel bietet im Kreis IX b der neue Laden der Genossenschaft Landquart. Dass die Person der *einkaufenden Hausfrau* in der Genossenschaftsbewegung eine sehr wichtige Rolle spielt, braucht eigentlich nicht mehr erwähnt zu werden. Ihre Aufnahme in die Behörden kann daher immer wieder aufs neue empfohlen werden. In seinen weitern Ausführungen warnt der Referent vor zu grosser Lagerhaltung, um grosse Verluste zu verhüten. Ansporn zur Mitgliederwerbung bietet in allen Sektoren immer wieder die *Leistung.* Nicht politische Aktion, sondern Leistung war die Triebfeder der Pioniere der Genossenschaftsidee.

Die Leistung ist heute noch die Säule, auf der die Genossenschaftsbewegung — zum Wohle unserer Demokratie — ruht.

Der mit starkem Beifall aufgenommene Vortrag darf als ernste Mahnung in heutiger Zeit bewertet werden. N.

Die Bewegung im Ausland

Ungarn. *Genossenschaftlicher Möbelexport nach England.* Eine Gruppe ungarischer Schreinermeister, vornehmlich Besitzer kleiner Betriebe und Werkstätten, gründeten eine Exportgenossenschaft, um auf dem Wege der Selbsthilfe den kleinen Schreinermeistern die Ausfuhr von Möbeln zu sichern. Schon im ersten Jahre ihres Bestehens fand die Genossenschaft günstige Absatzgelegenheiten in Oesterreich, Italien, der Tschechoslowakei und in Jugoslawien. Von 1933 an erhielten sie auch Bestellungen aus England und Holland. Die Mitglieder arbeiten in ihren eigenen Werkstätten. Die Genossenschaft befasst sich ausschliesslich mit dem Export. Seit Kriegsende erzeugen sie in der Hauptsache Büromöbel und Büroeinrichtungen. Für 1947/48 hat die Genossenschaft einen Auftrag erhalten zur Lieferung von 4000 sogenannten «Typen-Zimmern» an England. Allein dieser Auftrag, der einen Wert von rund 150 000 englischen Pfund erreicht, sichert 500—600 Arbeitern in 50—60 Werkstätten für ein halbes Jahr die Arbeit.

„EIN TAGESVERDIENST FÜR DIE KINDER DER WELT"

Am 11. Dezember 1946 stimmte die Generalversammlung der Vereinigten Nationen in Lake Success dem UNITED NATIONS APPEAL FOR CHILDREN (UNAC) zu — dem Aufruf der Vereinigten Nationen zugunsten der notleidenden Kinder. Danach sollen innerhalb eines bestimmten Zeitabschnittes in möglichst allen Ländern der Welt Sammlungen durchgeführt werden, um den hungernden Kindern in den Notgebieten beizustehen. Am 9. September 1947 hat der Bundesrat beschlossen, diesem Ruf zu folgen und die Durchführung einer Sammlung für das notleidende Kind in der Schweiz zu unterstützen. Da es aber unmöglich war, im gleichen Jahr zwei öffentliche Sammlungen in der Schweiz durchzuführen, nämlich die von der Schweizer Spende vorbereitete Sammlung und diejenige im Rahmen der UNAC, entstand der Plan, beide Aktionen zu vereinigen und die schweizerische Sammlung in den Rahmen des Weltaufrufes der Vereinigten Nationen zu stellen. Da die Schweizer Spende Ende Juni 1948 ihre Tätigkeit einstellen muss, hat es der Verein «Schweizer Europahilfe, Vereinigung schweizerischer Hilfswerke für das Ausland» in Bern mit Zustimmung des Bundesrates übernommen, die Sammlung durchzuführen.

Der Verein „Schweizer Europahilfe"

Der Verein «Schweizer Europahilfe» ist im August 1947 gegründet worden. Es gehören ihm bisher folgende Hilfswerke als Mitglieder an:

Hilfswerk der Evangelischen Kirchen der Schweiz
Schweizerisches Arbeiter-Hilfswerk
Schweizerischer Caritasverband
Schweizerisches Rotes Kreuz
Schweizer Spende

Sein Ziel besteht vor allem in der Koordination und Repräsentation der schweizerischen Hilfstätigkeit im Ausland. Die in diesem Verein zusammengeschlossenen Hilfswerke sind übereingekommen, gestützt auf die Erfahrung der Schweizer Spende, die begonnene Arbeit fortzusetzen, soweit es die verfügbaren Mittel erlauben.

Organisation der Sammlung

Da sich diese Aktion erneut in stärkstem Masse an die Opferbereitschaft des ganzen Volkes wendet und demgemäss in breitesten Bevölkerungskreisen verankert sein muss, hat sich am 13. Januar 1948 ein N a t i o n a l e s K o m i t e e gebildet. Ihm gehören nicht nur diejenigen Kreise an, welche bisher den Hilfswerken nahestanden, sondern auch Vertreter der ganzen übrigen Bevölkerung, so auch Herr Nationalrat Dr. Max Weber und Frau Egli, Präsidentin des Genossenschaftlichen Frauenbundes. Das Komitee führt die Aufsicht über die gesamte Aktion und legt die Grundsätze ihres Verhältnisses zu der UNAC fest. Das Nationale Komitee hat die Organisierung der Sammlung einem S a m m l u n g s a u s s c h u s s übertragen, der sich aus sieben von ihm ernannten Mitgliedern und aus Vertretern der Hilfswerke zusammensetzt.
Eine vom Bundesrat bezeichnete K o n t r o l l s t e l l e prüft die Rechnungsführung der Sammlung und die Verwendung der eingegangenen Gelder.

Die Aktion in andern Ländern

77 Länder sind offiziell zur Teilnahme am Weltaufruf der Vereinigten Nationen eingeladen worden.
Die Sammlungen werden gemeinsam vor allem zwischen dem 1. Februar und dem 31. Mai 1948 stattfinden. In E u r o p a nehmen voraussichtlich teil: Oesterreich, Tschechoslowakei, Belgien, Dänemark, Finnland, Griechenland, Frankreich, Ungarn, Island, Irland, Italien, Liechtenstein, Luxemburg, Niederlande, Norwegen, Portugal, San Marino, Schweden, die Schweiz, Grossbritannien; noch unbestimmt ist die Teilnahme Andorras, Weissrusslands, Rumäniens, der Ukraine, der USSR und Jugoslawiens.

„Ein Tagesverdienst für die Kinder der Welt"

Das ist der Wortlaut des Weltaufrufes. Er richtet sich an alle Menschen guten Willens, ohne Unterschied der Herkunft und des Glaubens.
Ein jeder mag für sich selbst entscheiden, was «ein Tagesverdienst» für ihn bedeutet: den 365. Teil eines Jahreseinkommens, den Ertrag eines Arbeitstages oder einen vollen Taglohn. Wer nicht soviel entbehren kann, möge einfach tun, was in seinen Kräften liegt.

Wie soll in der Schweiz gesammelt werden?

Die Arbeitgeber- und Arbeitnehmerorganisationen laden alle ihre Mitglieder ein, die Sammlung *in den Betrieben* gemeinsam durchzuführen. «Ein Tagesverdienst» ist das Ziel. Auf vier bis sechs Wochen verteilt, wird das Opfer leichter zu bringen sein; Arbeiter, Angestellte, Direktoren und Betriebsinhaber — alle sind zur Tat aufgerufen.
Jede Spende sei eine *freiwillige* — niemand soll dazu gezwungen werden können.
Jede Spende sei eine *einmalige* — es wähle jeder unter den verschiedenen möglichen Sammlungsarten *eine* aus und leiste seinen Tagesverdienst (oder was er sonst für angemessen hält) auf diese eine Art. (Nur der Abzeichenverkauf im April durchbricht diesen Grundsatz.)
Jede Spende sei eine *wohlüberlegte*. Es geht nicht einfach darum, Wohltätigkeit zu üben. Wenn wir den Frieden wollen, müssen wir die Kinder retten. Das ist unsere grosse Verantwortung. Das sind wir unseren eigenen Kindern schuldig.

Kindernot - Muttersorgen

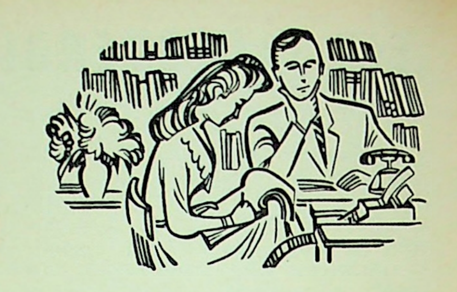
Eine Fürsorgerin aus Deutschland berichtet:
Eine Familie mit 10 Kindern wohnt notdürftig in einem Gasthaus. Die Kinder sind im Alter von 16 bis ½ Jahr. Der Vater liegt hoffnungslos im Krankenhaus an offener Tbc. Die Kinder sind durchweg schwer unterernährt und auch schon vom Vater mit Tbc infiziert. Die Mutter, eine sehr brave und fleissige Frau, hält alles in bester Ordnung, soweit es bei den äusserst schwierigen Verhältnissen möglich ist. Lange wird sie aber nicht mehr durchhalten, wenn ihr nicht geholfen wird.
Im gleichen Haus befindet sich eine Familie mit 8 Kindern im Alter von 19 bis ½ Jahr. Ein Sohn mit 22 Jahren starb an Tbc. Die andern Kinder sind unterernährt. Die Gefahr der Ansteckung durch Tbc ist sehr gross. Der Vater ist Hilfsarbeiter und verdient zu wenig, um die Familie ernähren zu können. Es schaut die Not aus jedem Winkel.
Einige Häuser weiter lebt eine Frau, die 5 Kindern das Leben geschenkt hat. Durch die erlittenen Leiden und das ständige Hungern ist die Frau schwer magenkrank geworden. Nur eine längere Kur und bessere Ernährung könnten hier noch Abhilfe schaffen, doch beides ist unmöglich. Die Wohnungseinrichtung ist äusserst primitiv. Luftschutzbetten dienen als Schlafstätten. Eine einzige Bettdecke für alle Betten ist vorhanden. Es wird einem schwer ums Herz, wenn man sieht, wie brave und ordentliche Familien nach und nach zugrunde gehen. Dies sind nur kleine Beispiele von vielen Bildern des Leidens, denen die Caritas Stunde für Stunde begegnet.
Der Wille zum Helfen ist vorhanden, aber überall fehlen die Mittel, um wirksam durchgreifen zu können. In den Hilfsstellen werden die Hilfesuchenden mit guten Worten vertröstet und wieder weiter an eine andere Hilfsstelle gewiesen. Hier beginnt das Klagelied von vorne, aber Hilfe ist nicht möglich, weil überall die Mittel fehlen.

SCHWEIZER EUROPAHILFE

Sammlung für das notleidende Kind im Rahmen des Weltaufrufes der Vereinigten Nationen.



Für die PRAXIS



Von Entschlüssen und Ideen

Bestimmt hätten Sie auch schon etwas sofort erledigen sollen, doch fehlte Ihnen die richtige Entschlusskraft. Dies trifft natürlich nicht bei alltäglichen Arbeiten zu, die man gewohnheitsmässig durchführt. Doch werden wir in Geschäfts- oder Privatangelegenheiten vor etwas ganz Neues gestellt, fällt der richtige Entschluss oft sehr schwer.

Je nach der Tragweite des Entschlusses und der Phantasie des Suchenden zeichnen sich drei verschiedene Möglichkeiten ab, um ein Problem zu lösen:

1. *Man denkt in jeder freien Minute über die Sache nach.*
2. *Man bespricht die Angelegenheit mit irgendeiner oder mit verschiedenen Personen und erfährt viele Ansichten, die zur Meinungsbildung beitragen.*
3. *Man greift zu Büchern oder Fachschriften, die ähnliche Fälle behandeln.*

Der erste Punkt ist natürlich der entscheidende, die zwei andern sind nur Hilfsmittel, um die eigene und richtige Idee zu fördern.

Sich an etwas Vergessenes wieder zu erinnern oder irgend etwas Neues zu finden, hat einen bestimmten Zusammenhang. Wir haben einen Namen, ein bestimmtes Rezept, eine Vorschrift usw. vergessen. Viel später steigt das Erinnern ins Bewusstsein. Warum nun? Wir haben unbewusst über die Sache nachgedacht.

Haben Sie nachts auch schon von Dingen geträumt, die Ihnen tagsüber nicht in den Sinn gekommen sind? Sind Sie nicht auch schon mit irgendeinem Gedanken erwacht, zu einem plötzlichen Entschlusse gekommen, der Ihnen früher nicht eingefallen wäre? Genau so können wir nun auch auf eine Idee stossen. Doch täuschen wir uns nicht darüber, dass eine Gedankenarbeit, vielleicht sogar eine sehr lange und mühevolle, vorausgegangen sein muss.

Max Amman im «Wirtschaftsdienst»

Rückzug leicht gemacht!

Eine meiner Bekannten ist eine «Verkaufsperle», keine Kanone (im Gegenteil: Perlen sind seltener und kostbarer!). Sie bedient in einem Geschäft mit überwiegender Herrenkundschaft. Schon öfters hatte ich Gelegenheit, ihr bei der Arbeit zuzuschauen. Dabei fiel mir auf, dass sie allen Kunden gegenüber einen herzlichen, fast vertraulich zu nennenden Ton anschlug. Ich fragte sie einmal ziemlich erstaunt, ob sie denn alle diese Leute so gut kenne. «Die meisten», erwiderte sie, «es sind fast alles Stammkunden, selbst die Ausländer.» (Das Geschäft befindet sich im Zentrum der Stadt.) Als ich sie bat, mir das Geheimnis ihres Erfolges zu verraten, erklärte sie bereitwillig, es liege ausser an der einwandfreien Ware und der Mühe, die sie sich im allgemeinen gebe, wohl auch daran, dass sie quasi als Spezialität alle möglichen Rückzugserleichterungen gewähre. «Immer wenn ich spüre, dass sich die Kunden aus irgendeinem Grunde nur zögernd zu einem Kauf entschliessen können, schlage ich freundlich vor, sich die Sache noch einmal in aller Ruhe zu überlegen, sich vielleicht noch anderweitig umzusehen. Ich sei gerne bereit, die gezeigten Artikel einen oder zwei Tage lang für sie auf die Seite zu legen, wenn es gewünscht werde. Immer zeigen sich die Kunden hocherfreut über dieses Entgegenkommen; meist entschliessen sie sich dann kurzerhand zum Kauf — aber mit dem beruhigenden Gefühl, nicht gedrängt worden zu sein. Aber auch wenn sie meinen Vorschlag annehmen, erlebe ich fast immer die Genugtuung, dass sie tatsächlich wieder kommen und das Ausgesuchte kaufen. Schon mancher Herr hat mir gestanden, dass ihm der gleiche Artikel zu den gleichen Bedingungen bei der Konkurrenz vorgelegt worden sei, jedoch kaufe er ihn nun doch lieber bei mir, weil er es so «nett» finde, dass ich ihn nicht zum Kauf gedrängt habe.

Und als der Weisheit tiefsten Schluss folgerte sie: «Viel wichtiger als der Kunde, der mit einem Päcklein zu unserer Türe hinausgeht, ist mir der Kunde, der immer wieder zur Türe hereinkommt.»

«Büro und Verkauf»

Im Zeichen des Aufbaues

Wir lesen unter diesem Titel in der «Schweiz. Detaillisten-Zeitung» u. a. (Hervorhebungen von uns):

Letzthin sind die Sekretäre des Schweiz. Detaillistenverbandes durch die Lande gefahren, um wieder einmal mit der Praxis Kontakt zu nehmen. Dabei stellten wir fest: Die von den Verbänden empfohlene *Ladenverschönerungsaktion* ist von grossem Erfolg begleitet. Wieviel *schönen Geschäften* und wie viel *mustergültigen Schaufenstern* sind wir in den Städten und auf dem Lande begegnet. Man merkt es: Der kaufmännische Geist ist überall erwacht und rege geworden! Und das ist nötig, denn auch die Konsumvereinsgeschäfte sind fast überall moderner und schöner geworden. *Gerade auf dem Lande spielt sich der Leistungswettbewerb in erster Linie mit dem Konsumverein* ab. Der private Detailhandel kann hier ein grosses Gewicht in die Waagschale werfen; bessere und individuellere Bedienung dank grösserer Erfahrung und besserer Personenkenntnis.

Moderne Methoden in der Warenverteilung

«Betrachten wir die Tätigkeit unserer Verkäuferin. Wieviel Kilometer muss sie am Tag im Laden zurücklegen, wie oft muss sie vom zu bedienenden Kunden weglaufen, an das andere Ende des Ladens oder in das Lager zurück. Wieviel Kraft wird hier unnütz vergeudet und wieviel Stunden gehen ver-

loren, die für die Bedienung der Mitglieder verwendet werden könnten. Und um wieviel könnte die Wartezeit der vielgeplagten Hausfrau im Laden verkürzt werden, wenn — ja wenn durch eine *zweckmässige Lagerung aller Artikel im geringen Umkreis des Standortes der Verkäuferin* die unendliche Lauferei überflüssig würde. Das zu beseitigen, ist gar nicht so schwer, wie es aussieht. Bringen wir einmal den Kühlschrank in der Mitte der Theke unter, dann braucht die Verkäuferin nicht wegen jeden Stückchens Butter oder Margarine in das Lager laufen. Suchen wir uns für die anderen Artikel des Lagers ein geeignetes Plätzchen im Laden und sorgen wir durch eine sinnvolle Vorrichtung, dass das Verkaufspersonal nicht wegen jeden Pfunds Kartoffeln, jeden Liters Essig oder Oel in das Lager rennen muss; dann hat die Verkäuferin während des Bedienens im Lager nichts mehr zu tun.»

«Konsumgenossenschaftliche Rundschau»

Vorverpackte Fleischwaren

* Das Vorverpacken frischer Fleischwaren ist heute eines der meistdiskutierten Probleme in USA-Detailhandelskreisen. Es gibt wenige Kettenläden-organisationen, die nicht schon ausgedehnte Versuche angestellt hätten. So besizt die A- & P-Firma in verschiedenen Staaten Versuchsinstallationen. Andere Kettenfirmen besitzen bereits Verpackungsinstallationen für ihre Selbstbedienungsläden und werden eventuell später den Betrieb erweitern. Auch Einzelfirmen beschäftigen sich mit der Lösung des Problems, doch scheint es immer noch ein grosser Teil der Firmen vorzuziehen, die Fleischwaren im eigenen Betrieb abzupacken, da die Fleischwarenfirmen einstweilen noch zögern, diese Arbeit für sie an die Hand zu nehmen; sie wollen vorerst die Resultate der angestellten Versuche abwarten.

Privatbäcker auf gut genossenschaftlichen Pfaden

Leiter der Bäckerfachschule in Luzern ist Herr Vogt, der früher mit Erfolg der Bäckerei des Konsumvereins Winterthur vorstand. Wie aus einem Bericht über eine Sitzung des Zentralkomitees des Bäckermeisterverbandes hervorgeht, gibt Direktor Vogt dem Bäckergewerbe sehr weise Ratschläge, deren Nützlichkeit er zum Teil schon in seiner früheren Tätigkeit ausgiebig erproben konnte. Wir lesen in der «Bäcker- und Konditor-Zeitung» (Hervorhebungen zum Teil von uns):

«Herr *Direktor Vogt* weist an Hand von zahlreichen Kalkulationsbeispielen nach, dass eine Korrektur auf vielen Gebäckarten möglich und notwendig ist. Die Kalkulationen zeigen auch, dass verschiedene Gebäcke zu billig verkauft werden, die übliche Marge also nicht eingehalten wird. Wenn wir der immer grösser werdenden Konkurrenz die Stange halten wollen, so müssen wie sie mit den gleichen Waffen schlagen. Es handelt sich nicht allein um ein Verdienstproblem, sondern in erster Linie um ein *Umsatzproblem*. Je günstiger wir unsere Produkte den Kunden anbieten, desto höher wird unser Umsatz steigen.

Er unterbreitet dem Zentralkomitee konkrete Vorschläge, wie man Preiskalkulationen als Richtlinien an die Sektionen herausgeben sollte. Ferner regt er *vermehrten Kontakt mit der Kundschaft* an, wie das durch *Hausfrauen-Nachmittage* usw. mit grossem Erfolg geschehen sollte. Es wäre nicht uninteressant, in einem psychologisch geschickt ausgebauten Film darzustellen, dass sie sich durch Vorteile, die ihnen der Bäckermeister bieten kann, die Mühe und Arbeit des Selbstbackens ersparen könnten.

Das Zentralkomitee billigt die Ueberlegungen des Herrn Direktors Vogt.»

Die Mitgliederversammlungen

des *Allgemeinen Consumvereins beider Basel*, die in der Zeit vom 15. bis 19. März in verschiedenen Ortschaften des ausgedehnten Wirtschaftsgebietes dieser Konsumgenossenschaft durchgeführt wurden, waren auch in diesem Jahr wiederum ausserordentlich gut besucht. Es ist das ein ebenso erfreuender wie eindrücklicher Beweis dafür, dass die Mitglieder am Geschäftsgang ihrer Genossenschaft regen Anteil nehmen. Dementsprechend wurden auch die Diskussionsmöglichkeiten eifrig ausgenützt, sei es, um in positiver Kritik seinen «Kropf zu leeren», oder der Direktion Gedanken und Anregungen zu unterbreiten. Eine derartige Kontaktnahme zwischen Mitgliedschaft und Organisation ist unbedingt wertvoll und begrüssenswert. Gerade eine Genossenschaft von der Grösse des Allgemeinen Consumvereins beider Basel ist darauf angewiesen, die persönliche «Tuchfühlung» mit den Mitgliedern nicht zu verlieren. Diese wichtige Erkenntnis hat denn auch zur Folge, dass die Direktion des ACV im Laufe eines Jahres auch andere Veranstaltungen organisiert — wir erinnern in diesem Zusammenhange an die bereits traditionellen Tonfilmvorführungen in den Landgemeinden — um die gegenseitigen Beziehungen zu pflegen und lebendig zu erhalten.

Die Mitgliederversammlungen wurden umrahmt durch Musik- und Gesangsvorträge (ein besonderes Kränzlein des Dankes sei dem Konsumgenossenschaftlichen Frauenchor und dem Männerchor ACV gewidmet) und erhielten zudem durch die Vorführung schöner Farbenfilme und eine willkommene Kaffeeverlosung eine gern gesehene Bereicherung. H.

Ausverkäufe und Verkäufe von Resten und Restpaaren

Die Durchführung von Resten- und Restpaarverkäufen ohne Ankündigung ist ohne weiteres zulässig.

Auch die öffentliche Ankündigung von Resten- und Restpaarverkäufen ist ohne Bewilligung zulässig, vorausgesetzt, dass dabei nicht der Eindruck einer vorübergehenden besondern Vergünstigung erweckt wird. Ist letzteres der Fall, so untersteht die Veranstaltung der Ausverkaufsordnung.

Für den Entscheid darüber, ob ein Resten- oder Restpaarverkauf unter die Ausverkaufsordnung fällt, sind gewisse Richtlinien aufgestellt worden.



«Es war eigentlich nicht so gedacht, wir haben das Radio in den Werkstätten eingerichtet, um die Leistungen zu steigern!»

«Daily Mirror»

'S GIT GÄLD!

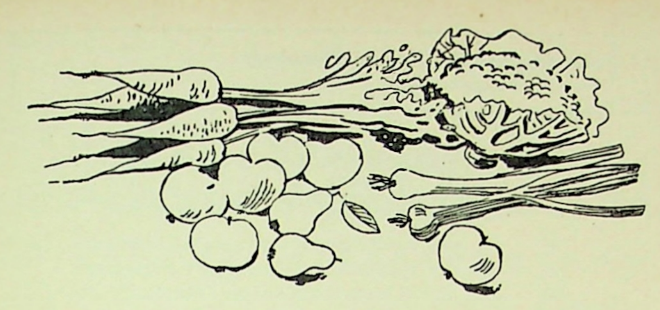
So lautete das zügige Motiv der Werbung, die der *Allgemeine Consumverein beider Basel* bei der Rückvergütungsauszahlung durchführte. Bekanntlich werden in den 200 Warenläden dieser Genossenschaft innerhalb einer Woche mehrere Millionen Franken (dieses Jahr waren es nahezu sieben Millionen) den Mitgliedern in bar rückvergütet. Dass natürlich der ganze Privathandel, eingeschlossen die Warenhäuser, sich jeweilen eifrig rüstet, um einen möglichst grossen Teil dieses Geldstromes in die eigenen Kanäle abzuzweigen, ist klar und auch verständlich. Die Bargeldauszahlung der Rückvergütung ist propagandistisch von ausserordentlichem Wert. Treue aktive Mitglieder erhalten so oft einige hundert, ja vielleicht sogar über tausend Franken bar und ohne Abzug ausbezahlt.

Es ist deshalb wohl verständlich, dass der ACV beider Basel diese Gelegenheit propagandistisch nach Kräften ausnützt. Schon zwei Wochen vor dem Auszahlungsdatum wurde an sämtlichen 600 Schaufenstern der ACV-Läden und in sämtlichen Geschäftszweigen das gut gelungene und wirksame Plakat mit dem prall gefüllten Portemonnaie und dem Slogan «'s git Gäld!» angeschlagen. Zu gleicher Zeit wurde in sämtlichen Lichtspieltheatern ein Kinodiapositiv mit diesem Motiv eingeschaltet. In der Tagespresse erschienen Klischeeinserate und Beiträge für den Textteil. Natürlich stand auch das «Genossenschaftliche Volksblatt» ganz im Dienste dieser Propaganda. Unmittelbar vor der Auszahlung erreichte die Werbung ihren Höhepunkt. Das «Genossenschaftliche Volksblatt» erschien als Rückvergütungs-Sondernummer mit einer farbigen Beilage. Auf der ersten Seite dominierte wiederum das Plakatmotiv. — Die Mitglieder mussten allenthalben mit unseren Werbemitteln in Berührung kommen — auf der Strasse, im Laden, im Kino und zu Hause, wenn sie die Zeitung lasen.

Mit Beginn der Auszahlung erschien dann der Slogan: «... *und mit dem Rückvergütungsgeld wieder im Konsum einkaufen!*» Ununterbrochen wurde diese Forderung wiederholt, denn weder das Mitglied noch die Genossenschaft an sich haben ein Interesse daran, dass das Rückvergütungsgeld in die Privatläden wandert. Ausserdem wurden die Mitglieder eingeladen, mit dem Rückvergütungsgeld *Vorkaufmarken* zu sammeln, um auf diese Weise spätere grössere Anschaffungen aus eigener Kraft finanzieren zu können.

Zusammengefasst dürfen wir sagen, dass eine derart methodisch durchgeführte und straff koordinierte Propagandaaktion bestimmt erfolgreich ist und den Aufwand lohnt. tg.





Instruktionskurs für Obst und Gemüse beim AKV Luzern

(Korr.) Unsere Genossenschaft hatte am 22. Februar einen ganztägigen Instruktionskurs für Obst und Gemüse im Saale des Volkshauses Luzern veranstaltet. 150 Verkäuferinnen sowie 15 Chauffeure und Arbeiter der Gemüseabteilung nahmen daran teil. Herr *E. Hungerbühler*, Vorsteher der Abteilung Landesprodukte des LVZ, sprach über «*Praktisches im Obst- und Gemüsehandel in den Konsumgenossenschaften*». Im 1. Teil (von 10 bis 11.30 Uhr vormittags) beschäftigte sich der Referent mit allgemeinen Fragen und mit der Systematik der verschiedenen Gemüsesorten, insbesondere auch mit den Kartoffelsorten und der Lagerung derselben. Auch die Früchte fanden eine ausgiebige Behandlung.

Nachmittags 2 Uhr begann der 2. Teil des Kurses, wobei Herr Hungerbühler nun eingehend auf den Handel bzw. den Ankauf, die Behandlung, die Aufbewahrung und den Verkauf von Obst und Gemüse zu sprechen kam. Mit Hilfe der aufgestellten drei Obst- und Gemüsestände konnte ein wirklich praktischer Anschauungsunterricht erteilt werden. Hier zeigte sich so recht die glänzende Begabung des Referenten, seine Zuhörer zu fesseln und zu begeistern. Die mit ausserordentlicher Ueberzeugungskraft vorgetragenen Ausführungen fanden ein begeistertes Echo bei allen Anwesenden. Wir sind überzeugt, dass die von hohem Wissen und praktischen Kenntnissen getragenen Worte des Referenten unserer Genossenschaft und insbesondere der Abteilung Gemüse von grossem Nutzen sein werden.

Zum Abschluss dieses hochinteressanten Instruktionstages folgten noch zwei Stunden gemütlichen Beisammenseins, wobei manch treffliche Produktion zum Vortrag kam. Auch dieser gemütliche Teil hat sicher dazu beigetragen, dass die Angestellten unter sich einen mehr persönlichen Kontakt aufnehmen konnten, was dem Geiste der Zusammenarbeit in der Genossenschaft nur von Nutzen sein kann.

Der Instruktionskurs der KG Biel

Zur Durchführung dieses Kurses konnte für Sonntag, den 14. März, Herr *Hungerbühler*, Abteilungschef des LVZ, gewonnen werden. Auf Anordnung des Referenten war von der KGB im Saale des Hotel «Bären» in Twann eine gediegene Ausstellung von diversen Gemüsen und Früchten vorbereitet worden.

Der Referent verstand es in vorzüglicher Weise, die Kursteilnehmerinnen und -teilnehmer über die richtige Behandlung dieser wichtigen und leicht verderblichen Nahrungsmittel aufzuklären. Dem mit sichtlichem Interesse aufgenommenen Referat schloss sich eine lebhafte Diskussion an. Um zirka 4 Uhr konnte Verwalter Walther mit dem Ausdruck des herzlichen Dankes an Herrn Hungerbühler und mit dem Wunsche, die erhaltenen überaus interessanten Aufklärungen möchten sich in günstigem Sinne auswirken, die gut gelungene Zusammenkunft schliessen.

Wth.

Kinderheim in Mümliswil

(Stiftung von Dr. B. und P. Jaeggi, Freidorf)

Dem Kinderheim Mümliswil wurden überwiesen:

Fr. 10 000.— von der Firma Bell AG Basel
» 500.— von der Bäckereigenossenschaft Lenzburg
» 100.— von der Konsumgenossenschaft Papiermühle
» 100.— von der Allg. Konsumgenossenschaft Rorschach
» 50.— von der Konsumgenossenschaft Zweisimmen
» 20.— von der Teigwarenfabrik Münsingen

Diese Vergabungen werden bestens verdankt. Weitere Zuwendungen werden gerne entgegengenommen, um die letzte Stiftung des verstorbenen Gründers des Kinderheims, Herrn Dr. B. Jaeggi, auf eine gesunde finanzielle Grundlage zu bringen, damit die Institution ihre Aufgabe in segensreicher Weise zu erfüllen vermag.

Die Konsumgenossenschaften werden besonders noch eingeladen, Kinder von treuen Genossenschaftern zu Erholungszwecken nach Mümliswil zu entsenden. Pensionspreis zurzeit Fr. 5.— pro Tag. Anmeldungen direkt an die Leitung des Kinderheims Mümliswil.

Verbandsdirektion

Im Einverständnis mit den Kreisvorständen hat die Direktion des V. S. K. die Frühjahrskonferenzen der Kreisverbände für das Jahr 1948 festgesetzt und die Vertretung der Direktion folgendermassen bestellt:

Kreis	Datum	Versammlungsort	Delegierter der Verbandsdirektion
I	2. Mai	Bulle	Ch.-H. Barbier
II	25. April	Couvet	Ch.-H. Barbier
IIIa	25. April	Spiez	O. Zellweger
IIIb	13. Mai	Ausserberg	Dr L. Müller
IV	2. Mai	unbestimmt	O. Zellweger
V	2 Mai	Muhen	Dr L. Müller
VI	18. April	Baar	O. Zellweger
VII	2. Mai	Zürich	H. Rudin
VIII	24. April	St. Gallen	H. Rudin
IXa	25. April	Trübbach	H. Rudin
IXb	25. April	Landquart	Dr. M. Weber
X	2. Mai	unbestimmt	Dr. M. Weber

Als Traktanden des V. S. K. sind für diese Versammlungen vorzumerken:

a) Besprechung des Jahresberichtes und der Jahresrechnung des V. S. K. pro 1947;
b) Traktanden der Delegiertenversammlung vom 12. und 13. Juni 1948 in Interlaken.

Die Kreisvorstände werden gebeten, die Einladungen mit Tagesordnung möglichst bald festzusetzen und der Direktion des V. S. K. zur Publikation in der Verbandspresse einzusenden.

Versammlungskalender

Samstag, 10. April

Anbaugenossenschaft der glarnerischen Konsumvereine: Haupt- und Liquidationsversammlung, Beginn 15 Uhr, im Hotel «Schweizerhof», Glarus.

SCHWEIZERISCHE GENOSSENSCHAFT FÜR GEMÜSEBAU (S. G. G.)

Einladung zur 30. Generalversammlung

auf Samstag, den 24. April, 10 Uhr, im Verwaltungsgebäude des V. S. K., Basel, grosser Sitzungssaal, III. Stock.

TAGESORDNUNG:

1. Protokoll der 29. Generalversammlung vom 26. April 1947.
2. Jahresbericht und Jahresrechnung auf 31. Dezember 1947.
3. Wahl der Kontrollstelle (2 Rechnungsrevisoren und 1 Ersatzmann).

Die Delegierten haben sich über ihre Stimmberechtigung schriftlich auszuweisen.

Der Präsident der Verwaltung:
Dr. L. Müller

Arbeitsmarkt

Angebot

25jähriger, tüchtiger **Magaziner**, der sich in allen Teilen auskennt, sucht Stelle in grössere Genossenschaft als Zweiter oder als Führender in einer kleineren Genossenschaft. Eintritt nach Uebereinkunft. Offerten unter Chiffre H. G. 70 an die Redaktionskanzlei, V. S. K., Basel 2.

Ehrlicher, solider und zuverlässiger vorwärtsstrebender Bursche (Magaziner) der Textilbranche, 29 Jahre alt, in ungekündigter Stellung wünscht sich in der Lebensmittelbranche zu vervollkommnen. Wer gibt mir Gelegenheit dazu? Bin bestens vertraut mit der Lagerkontrolle und habe Kenntnisse im Maschinenschreiben. Ausführliche Offerten erbeten unter Chiffre K. A. 76 an die Redaktionskanzlei, V. S. K., Basel 2.

31jähriger, im Lebensmittelfach bestausgewiesener Mann sucht Stelle als **Verwalter** oder **Verwalter-Stellvertreter**, evtl. als Filialleiter in grosser Genossenschaft. Gute Kenntnisse des Genossenschaftswesens, vollständige Beherrschung des Verkaufsdienstes. Sehr gute Zeugnisse und Referenzen stehen zur Verfügung. Offerten unter Chiffre E. S. 75 an die Redaktionskanzlei, V. S. K., Basel 2.

Nachfrage

Wir suchen tüchtigen, mit moderner Durchschreibebuchhaltung vertrauten **Buchhalter**. Bewerber müssen fähig sein, das Rechnungswesen eines grösseren Konsumvereins selbständig zu führen. Wir bieten Dauerstellung mit Pensionsberechtigung. Offerten mit Lebenslauf, Zeugniskopien, Photo und Referenzen sowie Angabe der Gehaltsansprüche sind einzureichen an die Verwaltung des Allg. Konsumvereins Kreuzlingen und Umgebung, in Kreuzlingen.

Wir suchen tüchtigen, initiativen

Verwalter-Stellvertreter

Die besonderen Obliegenheiten desselben sind: Vertretung des Verwalters, Einkauf, Laden- und Betriebskontrolle, Personalwesen. In Frage kommen Bewerber mit Kenntnis des Genossenschaftswesens, Erfahrung in der Lebensmittelbranche, vollständige Beherrschung des Verkaufsdienstes. Selbständiger, interessanter Posten. Detaillierte Offerten mit Zeugniskopien an die Verwaltung des Konsumvereins Thun-Steffisburg und Umgebung in Steffisburg.

Genossenschaftliches Seminar

(Stiftung von Bernhard Jaeggi)

Dem Genossenschaftlichen Seminar wurden überwiesen:

Fr. 1000.— von der «St.-Johann»-Lagerhaus- und Schiffahrtsgesellschaft, Basel
» 50.— von der Konsumgenossenschaft Diessbach (Bn.)
» 50.— von der Konsumgenossenschaft Pieterlen
» 50.— vom Konsumverein Küttigen-Rombach (Aarg.)

Diese Vergabungen werden hiermit bestens verdankt.

INHALT: